



■尴尬的二手房

买二手房却被中介推荐新房，僵持仨月没成

济南不少中介赶着卖新房不愿卖二手房，甚至增设了新房事业部

渠道带客在戴头盔看房一事被热议后广为人知。记者调查发现，原本主卖二手房的济南不少中介公司都开始涉足新房，成立新房事业部，不少中介都引导二手房意向购房者买新房。在楼市整体较冷的情况下，二手房市场成交周期变长，成交量环比连续下降，而二手房难卖则会使得房屋流动不畅，不少置换购房需求难以满足。

齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 赵夏晔 王皇

推荐客户买新房 中介称业务多元化发展

市民李先生最近在考虑换房，他想在单位附近买套二手房，于是去熟悉的中介看房，但中介工作人员却给他推荐新房。“我的诉求很简单，不超过我的预算单价，在老城区，单位西北方向的二手房就可以。”李先生说，他找的两三个中介都在给他推荐新房。“虽然也按照我的要求找过二手房，但感觉很敷衍，就给我发过两套，是真的，一眼就看不上的那种，我的要求很明确，就想买个二手房，但是总给我推荐新房，还直接带我去看，我实在有些生气。”李先生表示，买房的过程，更像是他和中介之间买二手房还是买新房的辩论。中介一直不遗余力向他介绍新房的好处，比如，产品好，也不用等很久的时间，比二手房性价比。但李先生认为新房有点看不见摸不着，对产品质量不放心，不如买个已经看得见的且配套相对成熟的，在这样的僵持之下，看房3个月还是无果。

这种情况至少在去年就已出现。去年记者以购房者身份到中介门店咨询二手房时，店员不推二手房，先问是否考虑某某地方的某某楼盘。记者问二手房中怎么卖新房了，店员则回答说业务多元化发展。仅一年时间，二手房中介已迅速抢滩新房市场，济南不少开发商营销中心，中介或渠道带来的客源占比已较大。济南一位开发商相关负责人说，自己所在的楼盘30%左右是中介带来的客源，据他了解，有的楼盘这个比例能到百分之八九十。

看好新房市场 有中介成立新房事业部

二手房中介到底从何时开始“不务正业”卖起新房了？济南一位资深房产中介告诉齐鲁晚报·齐鲁壹点记者，目前他在晚峪片区加盟了一家二手房中介，新开的门店专门新增了卖新房业务，并成立了新房事业部。门店还为新房事业部招兵买马，增加人力。“毕竟很多中都在做新房这块业务，我们不做，别人也会做。”他说，现在新房市场价格稳定，优惠力度较大，开发商急需客流回笼资金，给出了较高的佣金，把二手房中介拉到了新房市场。在二手房市场相对不景气的当下，也给二手房中介的从业者提供了新的机遇。

另一位济南中介业内人士则说，自己的中介公司体量并不大，在2018年8月之前还是以二手房为主，但今年主要业务已经转到了新房。“之前觉得新房业务不多，我都给其他人做，今年是二手房业务不多，一段时间都推荐给别人做了。”

齐鲁楼市顺祥房产负责人张善中介绍，公司布局新房业务较早。从2017年就有了新房业务。唐冶片区都是近2年才交付的新房，房源较新，市民想买二手房和新房的选择也很多。“由于唐冶片区新房居多，对于想在唐冶片区置业的市民来说，可以考虑的房源相对丰富，新房是更大的一个市场。”

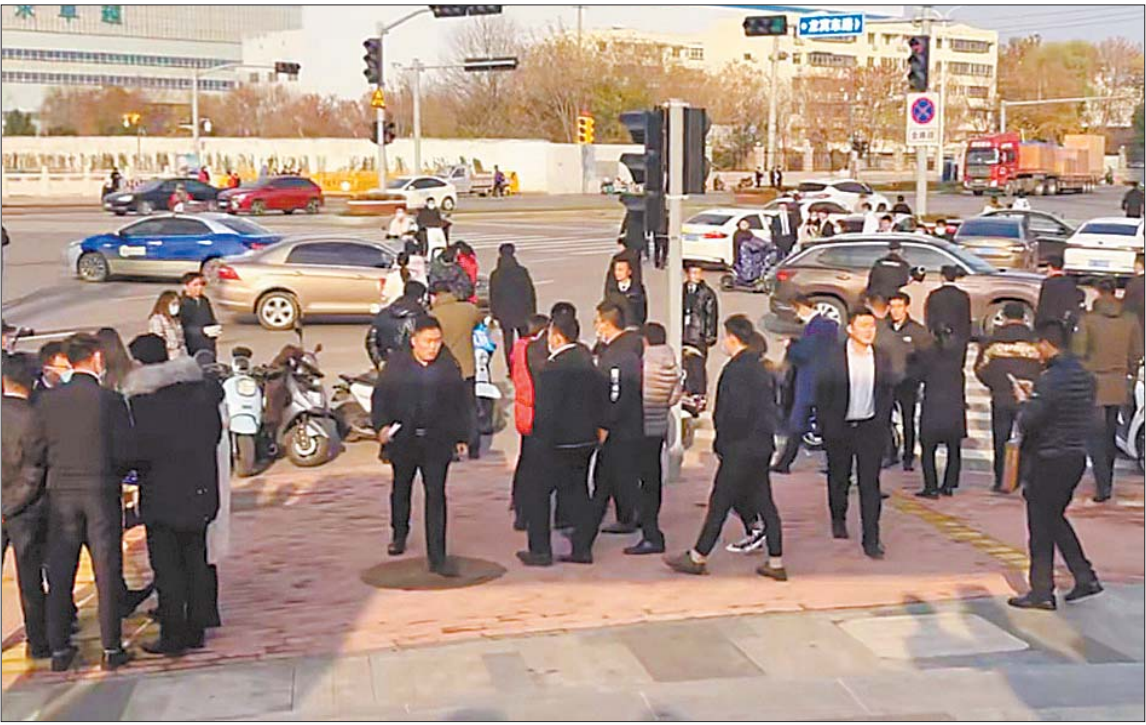
二手房成交周期拉长 今年成交量下降

根据济南顺祥房地产经纪有限公司提供的数据，今年对外出手的二手房挂牌量比去年有增加。“从这里看置换需求确实有增加，但是成交量并没有同步增加。”该公司相关负责人说，今年二手房成交比去年下降近5%，而新房成交的数据则比二手房好，新房成交比去年增长了3%—5%。成交周期上，今年二手房成交明显长于去年，今年房源成交周期在35天—60天左右。

11月16日，国家统计局发布的2020年10月份70个大中城市商品住宅销售价格变动情况统计数据显示，济南二手房价格继续下跌，环比下跌0.3%，已是三连降。记者梳理今年1—10月70个大中城市商品住宅销售价格变动情况统计数据显示，济南的二手房环比除3月、5月、7月保持稳定或略涨0.1%外，其他7个月都是下跌。跌幅除1月小于新房外，其他月份环比下跌均大于新房。同比数据看，前10月二手房同比跌幅在-2.7至-4.1之间，除8月外，其他月份同比跌幅均超过新房。二手房市场遇冷一方面与楼市遇冷有关，新房二手房都不太好卖。但不可否认，其中有一定的人为因素。“中介在掌握到大量买房信息时，可以有针对性地改变购房者的购房意愿，将原本属于二手房的客流引入新楼盘项目。”一位中介业内人士坦言。而部分购房者则担心，中介不主卖二手房，在量价齐降的二手房市场，很难卖出，置换新房的链条则很难打通，最终也影响在售新房的销售。



中介人员在朋友圈发新房广告。



近期，济南西南一楼盘大幅增加渠道费吸引大量渠道人员卖房。 网络视频截图

为啥都来拼命卖新房

新房给的佣金更高，或引虹吸效应二手房更难卖

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 王皇 赵夏晔

目前，遍布济南大街小巷的房产中介门店多数都有新房销售业务，不少新房成交量已经超过二手房，中介不愿卖二手房更愿卖新房，原本体量就大的新房市场，在开发商高佣金吸引下，以强大的虹吸效应将中介手中的购房者资源吸引到新房之下。原本体量就小的二手房市场，正在经受市场下行与新房市场争抢的双重压力。在房住不炒的大前提下，更多人需要卖掉二手房买新房，但眼下，想卖出二手房会比以往更难。

① 高佣金吸引二手房中介转卖新房

济南楼市的销售模式已发生了根本转变。济南一资深中介人员说，2018年8月左右，市场行情下行时，济南开始出现开发商佣金给渠道中介人员卖新房。一开始，大约有五六十个项目尝试，而今年，这个数迅速达到200多个。200多个是什么概念？记者了解到，目前济南在售的住宅项目中，除两家开发商所开发楼盘未与渠道公司合作外，其他绝大多数都已经通过渠道中介卖房。

不少开发商在销售新房时，除了盖气派的售楼处，还需要拟定一个吸引渠道（中介）卖房的佣金提点。年终将至，为了冲刺任务，已有多家开发商大幅提高佣金。近期，济南西南片区一楼盘将佣金提点提高至3.5%。而近两日，唐冶片区一楼盘商铺则以一套近20万元的高佣金，吸引渠道人员来卖高达300万元一套的商铺。

佣金高是中介更偏爱销售新

房的最直接原因。另一位济南资深中介人士告诉齐鲁晚报·齐鲁壹点记者，目前中介公司的二手房中介费多是1%、1.7%、2%，个人做中介的中介费多数是1%，而开发商给出的新房佣金在1.5%—3.5%，普遍高于二手房中介费。当然，高佣金并不是所有开发商都愿意给。“像大家所熟悉的热点楼盘，佣金非常低，基本就几千元一套。但是那些不好卖的楼盘，或者总价过高的别墅，洋房项目，佣金就会很高，能达到3.5%。”该人士说，对比成交难度，新房确实比二手房佣金高得多。

中介从二手房转卖新房也经历了一个过程。背后是楼市进入平稳期后，开发商逐渐选择以高佣金吸引渠道卖房。“中介开辟新房业务早在2016年之后就开始出现，但那时开发商卖一套房的利润空间大得多，几乎是现在卖一套房的三倍，而且市场正好，他们并不着急卖，那时候开发商并没有给多高的佣金，也没有把渠道中介放在重要位置。”该人士说，明显的变化是从去年开始，更多的开发商用渠道中介卖房。今年在一些新房楼盘，渠道卖房甚至已经成为销售的主力军。他从去年开始将主要精力放在卖新房上，今年他的自我介绍直接变为新房中介。“一批中介公司成立了专门的新房事业部，把新房中介人员与二手房中介人员区分开了。”

市场行将下行之时，通过渠道卖新房成了开发商的刚需。“开发商的利润空间已变小，回款压力变大，一部分投资客被限购限住，为了保证资金流，开发商需要尽快去化，而渠道以广撒网的方式带来销售，所以开发商才给高佣金。”该人士举例说，上述提到的唐冶片区300万元的商铺给出的近20万元佣金，至今卖出10套，不过，其实其有上万中介人员带客销售。

急卖，那时候开发商并没有给多高的佣金，也没有把渠道中介放在重要位置。”该人士说，明显的变化是从去年开始，更多的开发商用渠道中介卖房。今年在一些新房楼盘，渠道卖房甚至已经成为销售的主力军。他从去年开始将主要精力放在卖新房上，今年他的自我介绍直接变为新房中介。“一批中介公司成立了专门的新房事业部，把新房中介人员与二手房中介人员区分开了。”

市场行将下行之时，通过渠道卖新房成了开发商的刚需。“开发商的利润空间已变小，回款压力变大，一部分投资客被限购限住，为了保证资金流，开发商需要尽快去化，而渠道以广撒网的方式带来销售，所以开发商才给高佣金。”该人士举例说，上述提到的唐冶片区300万元的商铺给出的近20万元佣金，至今卖出10套，不过，其实其有上万中介人员带客销售。

担心房源和其他风险。另外，新房售楼处装修豪华，样板间设计合理也稀，比一些已经有人在住的二手房更有吸引力。

“虽然中介会引导一部分二手房购房者买新房，但这部分会被引导的人其实是本身没有拿定主意，带他们看一些新房，他们自己就会被吸引。”济南一位中介人员说，开发商愿意让渠道人员卖新房，新房又比二手房更好卖，渠道中介人员当然愿意卖新房。

僵持仨月没成

甚至增设了新房事业部



今年10月，济南小纬四路一中介门店，显眼处挂出一新楼盘售价信息。 齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 王皇 摄

③ 办理买卖手续，二手房比新房更复杂

此外，更重要的是，中介费在二手房交易时，购房者实实在在知道，而新房的佣金则隐蔽得多。据介绍，目前在济南，贷款买二手房的中介收费项目基本包括中介费、服务费、评估费。而不贷款的购房者虽不需要缴纳相关服务费、评估费，但仍需缴纳

中介费。一套200万元的房子，中介费或在2万—4万元不等。评估费也有明确规定，一般是需要缴纳房屋评估值千分之五的费用给评估公司，这也是贷款买房必须缴纳的费用。上述费用，使二手房买卖中的费用明细相对透明。而购房者买新房则无须

额外支付中介费，佣金则是开发商支付给渠道人员。不少新房中介人员还可能拿到比售楼处更低的优惠价，吸引购房者买新房。在办理手续上，二手房比新房更复杂，中介承担的工作量更大。买卖一套二手房，中介需全陪跑，办理手续和税。

2020工伤预防记者团进企业⑧：济南轻骑标致摩托车有限公司

多种形式进行工伤、安全宣传

幸福生活，需要劳动来创造；安全生产，则是劳动的前提。为提高社会及职工对预防工伤、安全生产的知晓度，通过宣传使广大职工树立安全生产意识，减少工伤事故，由济南市人社局等部门联合主办，齐鲁晚报·齐鲁壹点等单位联合承办的“防工伤、防疫情”2020济南市工伤预防宣传暨培训系列活动于9月27日正式启动。12月4日，宣传活动走进济南轻骑标致摩托车有限公司。



齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 韩晓翥 通讯员 辛小童

为企业带去安全生产急救箱 助力企业安全生产

据了解，自2017年开始，济南市人社局整合各类工伤预防的资源和渠道，为全市企业和职工搭建起工伤预防、工伤保险培训的平台，助推济南市工伤预防工作，营造了浓厚的工伤预防氛围。特别是今年，在巩固疫情防控成果的情况下，济南市人社局按照省、市关于工伤预防工作的要求，创新宣传模式，加大宣传力度，开展进企业、进区县、进工地等“六进”活动，将工伤预防、工伤保险知识带到一线，增强工伤预防效果。

活动现场，济南市人社局还为企业准备了安全生产急救箱，把济南市人社局对一线员工的关爱送到企业员工手中。

“结合企业实际，我们带来了安全生产大礼包，如急救箱、



济南市工伤预防培训。

安全帽、反光背心等物品，有利于员工在使用的同时时时刻刻谨记安全生产。”济南市人社局工伤保险处处长张明说。

建立安全生产领导委员会 多种形式进行工伤、安全宣传

记者了解到，济南轻骑标致摩托车有限公司拥有一支高素质、充满活力和锐意进取的

员工队伍。公司拥有员工340人，其中拥有专业工程技术人员34人，生产质量控制人员23人。

公司相关负责人介绍，轻骑标致摩托车有限公司具有年产30万辆摩托车的生产能力，其中拥有先进的摩托车组装线及质量检测线2条，车架焊接线2条、车架喷漆线1条，塑料件涂装线1条。

二手房难卖使房屋流动不畅 置换改善需求受制约

据济南市房协2019年房地产市场系列数据新建商品房销售情况数据，2019年济南商品住宅销售8.04万套，销售面积共计1008.15万平方米，均价为13074.44元/㎡。而在存量房交易方面，2019年二手房交易3.96万套、成交面积355.41万平方米，均价为10209.14元/㎡。相比新房，二手房虽然均价更低，但成交量小得多，在济南，新房市场本就比二手房市场活跃得多。

但是二手房市场的存量并不少，12月6日，贝壳平台挂牌的济南二手房有51263套，链家济南则有51274套。“确实有一部分人需要卖掉手里的一套房子，然后去买新房。但是二手房不好卖，着急的只能降价出手。”济南一房产中介人士说，二手房中，一些学区

房，周边配套好，又紧邻地铁的房子仍然好卖，但那些被新房环抱的二手房就不太好卖。

一部分二手房潜在客源被中介人员引导至售楼处，并促成成交后，二手房的客源也相应减少。“除非真是咬定要买二手房，否则就容易被迫去买新房。二手房以后确实会更难卖。”前述资深中介人士坦言。

今年二手房的同比降价幅度已超过新房。记者梳理国家统计局2020年1—10月份70个大中城市商品住宅销售价格变动情况发现，济南二手房同比去年的销售价格，跌幅在2.7%—4.1%，仅8月二手房同比跌幅2.9%比新房3.3%的同比跌幅小，其他9个月同比去年跌幅都大于新房。 齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 王皇 赵夏晔

二手房市场不太景气 卖家不降价，有的一年半才卖出

家住阳光新路附近的薛女士看中一套140平米的新房，但需要卖掉一套房才能凑齐首付。二手房市场行情不佳，她在2017年左右房价高的时候买的房子，如果现在卖，二手房价格低于自己的预期。“感觉中介对卖二手房不上心，我不想赔钱出手，凑不齐首付所以也买不了新房，甚至连购房资格都没有。”像薛女士这样的置换型购房者，置换链条暂时中断的并不少。

业内人士表示，这种情况目前确实存在，有卖家想卖房，预期一直很高，就很难卖，甚至都不想挂。“举个例子比较深刻的例子，有个

卖家迟迟不想降价，差不多僵持了1年半才把房子卖掉。”该业内人士说，一般房子的成交周期为3个月左右，这算是特例。还有卖家迟迟不想降价，想等到价格再回升，怕自己报价低了再提价不好提，结果还是没卖出去。

一位二手房中介门店负责人说，二手房市场不太景气的情况下，店员会首先告知卖房者，报的总价要低于市场价10%才好卖，得降十几二十万。“不管怎样，降了价，卖家有意卖房，我们就会给他卖掉。”该业内人士说。 齐鲁晚报·齐鲁壹点 记者 赵夏晔 王皇

经骑集团有限公司管理部部长王玲玲介绍，首先，加强认识。一方面从制度上健全：公司建立了安全生产领导委员会，各车间班组建立安全检查小组。另一方面责任落实到位：从公司高管到生产一线员工层层签订安全协议，责任到人。

其次，利用各种形式进行工伤、安全、防疫宣传。新入职的员工由人事部门统一进行专项培训，合格后上岗。同时，公司每年对工伤事故易发岗位进行安全培训，营造人人讲安全，人人重视安全的氛围，增加大家的责任感，提高安全意识的自觉性。

“一方面，进行全面检查，安全执行小组每周进行一次检查。月底进行统计，表扬先进，查找不足，督促出现问题的部门认真整改。另一方面对特殊岗位重点加强。例如：公司摩托车路试人员，需要到室外道路进行路试，属于高风险岗位。为此，公司一方面给他们配备符合标准的全套路试服装，另一方面组织他们进行摩托车专项驾驶培训，掌握并严格遵守道路交通安全法规，减少工伤事故的发生。”王玲玲说。